

2017年
10月4日 水
東京会場
10月12日 木
大阪会場

日程・会場

東京会場 2017年10月4日(水) コンベンションルームAP東京丸の内
(JR東京駅より徒歩7分、地下鉄大手町駅D6出口直上)

大阪会場 2017年10月12日(木) ガーデンシティクラブ大阪
(JR大阪駅より徒歩7分、阪神・地下鉄梅田駅より徒歩5分)

両会場とも13:00開始、17:30終了(12:30より受付を開始いたします)

お申込状況により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料などのお支払いはいたしかねますので、あらかじめご了承ください。

ご受講料

「わかりやすい利益の増やし方セミナー」
お1人様 **32,400円** (税込) (10/3東京・10/11大阪) 同時申込割引 **28,000円** (税込)
合計で**8,800円お得**です(1講座あたり4,400円割引)

- 上記ご受講料は、消費税ならびにテキスト代を含みます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日3営業日前の17時までにお電話にてご連絡ください。それ以降のお取り消しの場合、ご入金前であってもキャンセル料として参加料の50%、当日および連絡なきご欠席は参加料の全額を申し受けますのでご注意ください。(お客様都合でのキャンセルの場合、ご返金に要する振込手数料を差し引いた金額でご返金とさせていただきます) お申し込み後、必ず振込先をご確認ください。
- 本セミナーの領収書は、金融機関発行の「振込確認書」をもって代えさせていただきます。

お申込み

① お申込み → ② お申込確認 → ③ ご入金 → ④ 受講票送付 → ⑤ ご受講

下記のお申込用紙にご記入の上、FAXまたは郵送、弊社ホームページよりお申し込みください。

弊社よりお申込み確認のご連絡を差し上げます。万が一ご連絡なき場合は弊社までご連絡ください。

確認のご連絡より7日以内、開催前日までに下記口座までご入金ください。

弊社より当日の会場などを詳細に記したご受講票をお送りします。到着次第内容をご確認ください。

当日はご受講票をご持参の上、お気をつけてお越しください。

お申し込みの際は、あらかじめ下記の内容をご了承くださいますようお願い申し上げます。

- 本セミナーの内容と同様または類似した内容を第三者に提供することでの参加はご遠慮いただいております。
- 会場内での営業行為、勧誘行為はこれをお断りいたします。
- 当日配布する資料や内容に関する著作権は株式会社繁盛塾に帰属しており、許可なく複製・販売・貸与・公開などの行為を行うことは、これを固くお断りいたします。
- セミナー内容の録音・録画、ならびにセミナー中の撮影などはご遠慮いただいております。

お振込先

お申し込み後、下記の口座にお振込ください。(大変恐縮ではございますが、お振込手数料はお客様のご負担にてお願いしております)

三井住友銀行 五反田支店 普通 8315106 名義：(株) 繁盛塾
(金融機関コード：0009) (支店コード：653) カ) ハンジョウジュク

ご参加料金は開催1週間前までにお振込みください(それ以降のお申し込みの場合は別途ご案内申し上げます)。本セミナーの領収書は、金融機関発行の「振込確認書」をもって代えさせていただきます。

お問合せ

株式会社 繁盛塾 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F 受付担当：三浦・山本
TEL：03-3201-5688 / info@hanjyoujyuku.co.jp
(平日9:30~18:00受付) ※E-mailは24時間受付しております

(きりと線)

FAXお申込用紙		わかりやすい専門飲食店の売上の上げ方セミナー		FAX：03-3201-5689 (株) 繁盛塾 三浦・山本宛	
御社名	(ふりがな)	御社についてご記入ください			
代表者様氏名		業種		店舗数	
住所	郵便番号 ()	TEL		年商	(百万円)
		FAX		個別経営相談のご希望 (無料)	
セミナーご参加者ご記入欄					
お名前	お役職	希望会場	お名前	お役職	希望会場
1	(ふりがな)	東京 大阪	3	(ふりがな)	東京 大阪
E-Mail			E-Mail		
2	(ふりがな)	東京 大阪	4	(ふりがな)	東京 大阪
E-Mail			E-Mail		

1. 当日の経営相談を希望
2. 訪問相談を希望 (交通費のみ請求)
3. その他 ()

受付確認の連絡先アドレス

ご担当者名：()
確認メールの送り先をご記入ください (E-mail：)
☐電話での確認をご希望の場合のみご記入ください (確認電話TEL：)

☐希望しない

わかりやすい 専門飲食店の 売上の上げ方 セミナー

今回公開するノウハウの成功事例
※スペースの都合でごく一部だけ紹介します

- 当時27店舗のチェーン店の業績アップ
昨対**130%**・その後上場 (A県M社)
- 年商2.4億4店舗から
年商**14億18店舗**・連続増収増益
(O県G社)
- 月商120万円からの業態転換
月商**1,000万円**を継続中 (T都S店)
- 月商180万円・1店舗からの業績アップ
1店舗月商**650万円**・3店舗展開
(H県M店)
- 創業から14年目での業績アップ
月商**260万円**→月商**830万円**
(T都O店)

- もっと売上を上げたい
- 効果的な売上の上げ方を知りたい
- 今の売上が適正なのか基準を知りたい
- 部下に「売る意識」を持たせたい
- 事業を拡大したい・店舗展開したい
- 経営者としてのレベルを上げたい

こんな経営者・経営幹部・店長の皆さまに最適なセミナーです。

ラーメン店専門の経営コンサルティング会社

株式会社 繁盛塾 株式会社繁盛塾 経営支援部
Custom-Made Business Consulting for Your Dreams. HANJYOUJYUKU CONSULTING Co., Ltd.

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F
受付担当：三浦・山本 (ミウラ・ヤマモト)

www.hanjyoujyuku.co.jp

今の時代の繁盛店づくりに不可欠な「売上の上げ方」をわかりやすく習得できる最大のチャンスです。

あらゆる会社・お店に必要な「売上げづくり力」



「最近のラーメン業界はブームがなくて売れない」。そんな言葉を耳にすることが増えていと感じます。しかし「ブームだから売れる」というのは、ブームが人を呼んで来てくれたり、メディアが集客をしてくれているだけで、自分自身の力でお客様を呼ぶことができていないということです。大切なことはお店自身が「お客様を呼ぶ力」「売上を上げる力」を持つことです。

私どものコンサルティング先のお店の多くはこの時代でも平気で売上を上げています。それは単純に「売上の上げ方を知っているから」「それを実行しているから」に他なりません。つまり、**繁盛店と非繁盛店の違い**というのは「知っているか」「知らないか」で大きく決まっています。

もちろん、多くの経営者や経営幹部、店長は、その経験などから多少なりとも「こうしたら売上が上がる」という知識や経験を持っていることでしょう。しかし、業績アップのプロが実践している業績アップ手法を手に入れることは、プラスになることはあってもマイナスになることはないのではないかと思います。そして、私の業績アップのノウハウは「100の店があれば、100すべての店がその店らしく繁盛できるノウハウ」です。

激戦のラーメン業界で17年間、日本全国で繁盛店を作り続けてきたノウハウを手に入れられることをお勧めいたします。お時間を割いてお越しいただいた皆さまが最大の成果を作り上げていただけるよう、私も当日は全力でお伝えいたします。

株式会社繁盛塾 代表取締役 **木村康宏**

本セミナーで得られる成果

私どもはとことん「実践的」「成果志向」を貫いています。本セミナーでは「実際に売上を上げる」内容に特化しています。

1 売上アップのための具体的な方法がわかる

売上を上げるための具体的なかつ実践的な方法がわかる

2 長く売れるための具体的な取り組みがわかる

短命で終わる繁盛ではなく、長く売れるための取り組みがわかる

3 売上が上がる仕組みがわかる

「なぜ売上が上がるのか」「なぜ売上が下がるのか」その仕組みがわかる

4 売上を上げる適切な指示を現場に出せる

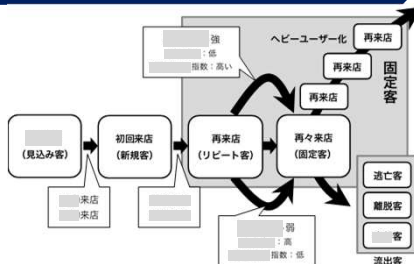
適切な指示を現場に出せるようになり、成果を上げることができる現場を作れる

5 今から経営者が何をしたら良いかがわかる

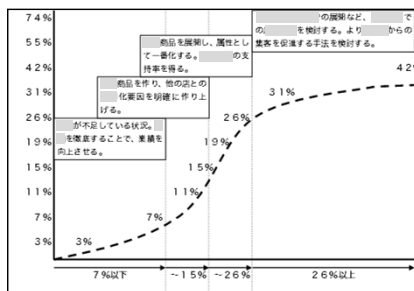
どのような経営をしたら売上が上がるを知ることで、より良い経営ができる

6 実際に売上が上がる

本セミナーでお伝えしたことをとことん実行してください。売上が上がります



売上が上がる仕組みがビジュアルでわかる



売上を上げるために「今やること」が一目瞭然になる「実践的取り組みシート」

■当日の講座内容

時間	講座内容	講師
第1講座 13:00~14:30	売上アップの流れが丸わかり 売上アップのセオリー ・「売上が上がる仕組み」と「売下が下がる仕組み」 ・繁盛ストーリー「繁盛店はこうして繁盛店になった」 ・繁盛店と非繁盛店を分けるポイント ・「売れ続ける状態」を作ろう	株式会社繁盛塾 代表取締役 木村 康宏
第2講座 14:45~16:15	誰にでもすぐできる・わかりやすい 繁盛店になる売上の上げ方 ・客数を増やすための「3つの質問」 ・繁盛店になるための具体的な取り組み ・客単価はこうして上げる ・店舗スタッフが売上を上げる店内の取り組み	
第3講座 16:30~17:30	今日から業績を上げるために 今日からすぐやること ・売上を上げるには「効果的な順番」があった ・売上目標を決めて達成しよう ・経営と現場の両方から業績を上げるために ・すぐに売上を上げるため、今日からすぐやること	
無料経営相談会（事前予約の方が優先となります）		

■講師 木村 康宏

株式会社繁盛塾 代表取締役



（株）船井総合研究所チーフコンサルタントを経て現職。17年間、ラーメン店だけをコンサルティングし続け、日本各地で圧倒的な繁盛店を作り続けてきたラーメン業界における繁盛店づくりの第一人者。「100の店があれば100の繁盛手法がある」という考えに基づくコンサルティングは業績アップ成功率95%以上。

2017年刊行の「日本の専門コンサルタント50」において、日本の専門コンサルタント50人の中の1人として紹介された。著書に「1日300人が行列する人気ラーメン店のつくり方」（同文館出版）「ラーメン屋の看板娘が経営コンサルタントと手を組んだら」（幻冬舎）など。



わかりやすい専門飲食店の利益の増やし方セミナー

東京会場・大阪会場とも、本セミナーの前日に「わかりやすい利益の増やし方セミナー」を開催します。「売上を上げること」と「利益を増やすこと」は取り組みとして一つの組み合わせです。ぜひこの機会にまとめて習得されることをお勧めいたします。

東京会場 2017年10月3日(火)

大阪会場 2017年10月11日(水)

同時受講特典として「売上の上げ方セミナー」「利益の増やし方セミナー」同時受講で8,800円の割引となります。

経営専門家が責任を持って相談を承ります

セミナー参加者限定

**無料
経営相談**

セミナー参加の特典として、講師の木村康宏をはじめとする弊社の経営専門家による当日セミナー終了後の経営相談、ならびに現場を拝見しての経営相談を無料（交通費のみご請求申し上げます）で承ります。これからの経営の方向性、業績アップや人財育成、出店など何でもご相談ください。業界で数々の繁盛店や成功企業を作り上げてきたノウハウでお答えいたします。貴重なこの機会をぜひご利用ください。

同時
開催